vinetur

Les exportations viticoles néo-zélandaises ont progressé de 6 % à 306,2 millions de litres

La valeur des exportations est restée proche de 2,1 milliards de NZ $, signalant une pression sur les prix dans un marché mondial difficile pour les producteurs

mercredi 23 septembre 2026



Les exportations de vin néo-zélandais ont progressé en volume sur l'année écoulée, alors que les recettes à l'export sont restées quasiment inchangées, signe que les producteurs écoulent davantage de vin sur un marché mondial difficile sans hausse de valeur équivalente.

Sur les 12 mois clos en juin 2026, la Nouvelle-Zélande a exporté 306,2 millions de litres de vin, contre 288,8 millions un an plus tôt, selon le dernier rapport annuel de New Zealand Winegrowers. Cela représente une hausse de 6 % en volume. La valeur des exportations, en revanche, est restée globalement stable autour de 2,1 milliards de NZ $, à peine au-dessus des 2,098 milliards de NZ $ enregistrés sur la période de 12 mois précédente.

Le groupe professionnel a indiqué que les ventes globales ont augmenté de 8 %, portées par la croissance des exportations, faisant du résultat de juin 2026 le deuxième total annuel glissant de juin le plus élevé jamais enregistré pour le vin néo-zélandais. Ces chiffres ont été publiés dans ce que l'organisation a décrit comme un contexte mondial et intérieur difficile pour les producteurs de vin.

New Zealand Winegrowers a indiqué que les vins du pays continuaient de mieux se comporter que la catégorie vin au sens large sur les principaux marchés étrangers. Les exportations restent au cœur du modèle économique du secteur, représentant environ 90 % de l'ensemble des ventes de vin néo-zélandais. Cette dépendance aux marchés étrangers signifie que les variations de la demande, des prix et de la politique commerciale à l'étranger peuvent rapidement affecter les vignerons, les domaines et les distributeurs au pays.

Le rapport a mis en avant de solides résultats dans plusieurs destinations majeures, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie et la Chine. La Chine a enregistré l'une des plus fortes hausses, les exportations de vin néo-zélandais vers ce marché ayant progressé de 72 % sur la période de 12 mois. Les expéditions vers la Corée du Sud ont également augmenté, de 20 %.

Fabian Yukich, président de New Zealand Winegrowers, a déclaré que l'année écoulée avait été difficile pour l'ensemble de l'industrie viticole mondiale, mais que les producteurs néo-zélandais avaient fait preuve de résilience et avaient continué à

adapter leurs entreprises aux conditions actuelles. Ses propos reflétaient un effort plus large du secteur pour rapprocher davantage l'offre de la demande après une période de tension sur les marchés viticoles internationaux.

Cet ajustement est également visible dans la production. Le millésime 2026 a donné une récolte plus faible, d'environ 440 000 tonnes, en baisse de 15 % par rapport à l'année précédente. Le groupe professionnel a indiqué que ce niveau de production inférieur rapprochait l'offre des besoins actuels du marché et soutenait un objectif de croissance durable à plus long terme.

Pour les entreprises du vin et des autres boissons, ces nouveaux chiffres à l'export peuvent porter deux messages à la fois. La hausse des volumes expédiés montre que le vin néo-zélandais continue de trouver preneur sur un marché mondial atone et de s'étendre au-delà de sa base traditionnelle dans un certain nombre de pays. Mais la faible progression de la valeur des exportations, malgré des volumes plus élevés, peut aussi signaler une pression sur les prix, sur le mix produit, ou sur les deux, un enjeu important pour les marges dans l'ensemble du commerce des boissons.

La répartition du marché suggère également que la diversification devient plus importante pour les producteurs néo-zélandais. Si des marchés établis comme les États-Unis et le Royaume-Uni restent essentiels, la croissance plus rapide de la Chine et de la Corée du Sud montre que la demande asiatique prend une place plus significative dans le panorama des exportations. Cela compte non seulement pour les producteurs de vin, mais aussi pour les importateurs, grossistes et détaillants qui suivent l'évolution de la demande des consommateurs dans l'ensemble des catégories de boissons.

New Zealand Winegrowers a également mis en avant l'Accord de libre-échange Nouvelle-Zélande-Inde, récemment signé, comme une ouverture de long terme pour le secteur. L'accord prévoit des réductions progressives des droits de douane sur le vin néo-zélandais, ce qui pourrait améliorer l'accès à un marché qui a traditionnellement été difficile pour les exportateurs de vin étrangers en raison de droits d'importation élevés. Les gains commerciaux éventuels dépendront sans doute de la rapidité avec laquelle les baisses tarifaires prendront effet et de la manière dont les producteurs se positionneront sur le marché indien du vin, encore en développement.

Les dernières données montrent un secteur qui continue de croître à l’étranger en volume, même si la croissance du chiffre d’affaires a nettement ralenti. En pratique, cela place les domaines néo-zélandais dans une situation familière à de nombreux producteurs de boissons dans le monde : vendre davantage de produit, dépendre fortement des exportations et tenter de préserver la valeur dans un marché où la demande reste inégale et la concurrence intense.